

Offices / General

Retail

Hotel

Regions

ПИК распрощалась со Storm Properties

Вернув акционерам компании контрольный пакет

Ориентиры: За что спасибо кризису

Демократичные по ценам рестораны найдут себе место на московских торговых коридорах и в «зонах деловой активности».

Книга оптом

Владельцы крупнейшей в России сети книжных магазинов «Топ-книга» Георгий Лямин и его супруга Татьяна Воронова выставили на продажу 90% долей в компании.

Сбербанк обживается в рознице

Топ-менеджеры Сбербанка помогут сети «Вестер» оздоровить бизнес и рассчитаться с долгом в 5 млрд руб.

В Москве заработал отель южнокорейской группы "Lotte"

Первый отель категории "пять звезд" южнокорейской группы "Lotte", открылся во вторник вечером в Москве.

Новый отель появится на месте снесенной гостиницы "Северная" в Москве

Новый гостиничный комплекс появится на Суцеевском валу в Москве на месте снесенной гостиницы "Север".

Срок строительства отеля во Внуково в Москве продлили до середины 2011 года

Власти Москвы продлили сроки строительства четырехзвездочного гостиничного комплекса в аэропорту "Внуково" в Москве до 1 июля 2011 года.

Технологии рынка: Арендные художества

В Санкт-Петербурге владельцы коммерческих комплексов и управляющие компании творчески подходят к арендным контрактам. Искусство их составления стало мощным оружием в конкурентной борьбе.

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

Offices / General

ПИК РАСПРОЩАЛАСЬ СО STORM PROPERTIES

Вернув акционерам компании контрольный пакет

ГК ПИК вышла из бизнеса девелопера коммерческой недвижимости Storm Properties, 50% плюс одна акция которого группа купила в 2007 году за \$30 млн после успешного IPO. Нынешняя сделка была безденежной: компании поделили совместные проекты — бизнес-парк рядом с питерским аэропортом Пулково (80 тыс. кв. м) и долю в "К-2 Бизнес-парк" в Подмоскowie (230 тыс. кв. м). ПИК фокусируется на строительстве жилья эконом-класса, рынок которого восстанавливается быстрее.

Майкл Белтон, президент и основной акционер Storm Properties (SP) совместно с топ-менеджментом получил обратно контрольный пакет акций компании у группы ПИК. 50% плюс одна акция SP ПИК купила в 2007 году, получив опцион по доведению пакета в 2010 году до 75% (см. "Ъ" от 4 сентября 2007 года). Покупка контрольного пакета SP произошла вскоре после IPO группы (в мае 2007 года в ходе IPO ПИК продала 15,64% акций на LSE, выручив \$1,93 млрд) и отражало стратегию по увеличению доли офисных площадей в портфеле. Сумму сделки стороны не раскрывали. По словам аналитика по недвижимости Дойче Банка Юлии Гордеевой (ссылается на материалы ПИК), группа заплатила в 2007 году за контроль над SP около \$30 млн и столько же стороны обязались вложить в совместные девелоперские проекты. Источник "Ъ", близкий к ПИК, подтверждает эту информацию. В отличие от сделки 2007 года нынешняя была безденежной и состояла только из раздела активов, уверяет источник "Ъ", знакомый с условиями соглашения. В ПИК эту информацию подтвердили, в SP финансовую сторону сделки оставили без комментариев.

Вместе с акциями, согласно официальному сообщению компаний, менеджмент SP получил назад около 20% в проекте на Калужском шоссе "К2 Бизнес-парк" (планируется возведение 230 тыс. кв. м). На момент приобретения группой ПИК SP этот проект был основным активом SP (кроме него у SP был ряд проектов, в которых компания получала прибыль как fee-девелопер). По сообщению компаний, ПИК после реализации проекта получит некую долю от прибыли. ПИК, в свою

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-16 июня, № 81

очередь, получила полностью долю SP в проекте по строительству офисного комплекса под Петербургом в районе Пулковое (около 80 тыс. кв. м). Этот актив был куплен совместно ПИК и SP летом 2008 года. [Землю в Пулковое \(около 1,5 га\) гендиректор Colliers International в Санкт-Петербурге Николай Казанский оценивает в \\$3-5 млн.](#) По словам источника, близкого к ПИК, доля SP составляла около 25%.

"Для группы ПИК эта сделка — избавление от одной из статей расхода, которой являлась SP, ведь проекты, которые вела эта компания, с начала кризиса оставались на бумажной стадии. SP это позволит эффективнее искать финансового партнера", — рассуждает источник "Ъ", близкий к сделке. В сообщении SP говорится, что компания ведет интенсивные переговоры о стратегическом партнерстве. "Доля проектов коммерческой недвижимости в портфеле группы ПИК на начало года составляла всего 4% (общий портфель около 11 млн кв. м.— "Ъ"). При этом компания все больше фокусируется на жилых проектах, рынок которых восстанавливается гораздо быстрее", — комментирует событие аналитик CB Richard Ellis Яна Кузина.

С начала кризиса группа ПИК, долги которой на начало 2010 года составляли около \$1,27 млрд, поменяла основного акционера: структуры "Нафта Москвы" Сулеймана Керимова получили более 35% группы, и ПИК рассталась с рядом активов, среди которых нерудное подразделение компании "ПИК-Неруд".

Юлия Гордеева уверена, что выход SP не скажется на капитализации ПИК: "Обесценивание этого актива уже отразилось на капитализации компании, \$30 млн, сумма сделки, была списана еще по итогам 2008 года". Капитализация ПИК вчера на LSE составила \$1,825 млрд.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ОРИЕНТИРЫ: ЗА ЧТО СПАСИБО КРИЗИСУ

Демократичные по ценам рестораны найдут себе место на московских торговых коридорах и в «зонах деловой активности». Это там, где уже много офисов, но мало мест, чтобы вкусно и недорого пообедать. В Paul's Yard, например, отмечают рост спроса со стороны демократичного сегмента ресторанного бизнеса на рынке аренды помещений формата street-retail и рядом с местами концентрации функционирующих и строящихся бизнес центров, офисных и административных зданий. Потенциальные арендаторы запрашивают площади от 150 до 400 кв. м, по \$650-1000 за 1 кв. м в год. За январь — апрель 2010 г. доля подобных заявок составила примерно две трети в общем количестве поступающих в компанию.

И магазинов, торгующих товарами для дома — и обычными хозтоварами, надеюсь! — станет больше, а также, возможно, небольших магазинчиков у дома. Во всяком случае, в Colliers International отмечают активизацию существующих операторов товаров для дома и появление новых («Все до лампочки» в ТЦ «Спектр», «Домания» открывает второй магазин в ТРЦ «Вива»). Будет за что сказать спасибо кризису.

Если кто-то добавит в благодарственный список магазины-дискаунтеры — многие ритейлеры планируют развивать именно этот формат, — возражать не буду, хотя ассортимент в них оставляет желать лучшего. Но конкурирующие между собой дискаунтеры тоже могут быть полезны москвичам и гостям столицы.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КНИГА ОПТОМ

Владельцы крупнейшей в России сети книжных магазинов «Топ-книга» Георгий Лямин и его супруга Татьяна Воронова выставили на продажу 90% долей в компании. Один из претендентов — гендиректор «Копейки» Сергей Солодов

О переговорах Лямина и Вороновой с Солодовым «Ведомостям» рассказали три человека, близких к владельцам компании. По их словам, Солодов представляет в переговорах структуры «Уралсиба». Те уже проводят в «Топ-книге» due-diligence и

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-16 июня, № 81

даже выделили сети 35 млн руб. для расчета с кредиторами. Возможную сумму всей сделки они не называют, но уверяют, что она будет ниже рыночной.

Источник, близкий к акционерам «Уралсиба», подтвердил, что «сделка обсуждается», но не сообщил, выступают ли покупателем структуры корпорации или речь идет о личных инвестициях Солодова. Но сотрудники двух компаний — партнеров «Топ-книги» утверждают, что это будет личная инвестиция Солодова. Один из них говорит, что у топ-менеджера есть партнеры в сделке. Другому известно, что вместе с Солодовым в сделке могут быть и другие топ-менеджеры «Копейки».

Солодов и представитель «Уралсиба» отказались от комментариев. Связаться с Ляминым «Ведомостям» не удалось, а Воронова заявила, что информацию о продаже компании они «пока не комментируют».

В банке МФК (принадлежит Михаилу Прохорову и его партнерам, консультирует «Топ-книгу») утверждают, что на покупку сети есть несколько претендентов. «Мы сделали клиенту два предложения, вопрос определения своей судьбы остается за ним», — сообщил первый зампред банка Андрей Серебряков, но их имена не раскрыл.

«Топ-книга» утверждает, что в 2009 г. занимала около 10% книжного рынка России. Но компания давно испытывает проблемы. Ее выручка в прошлом году снизилась на треть, компания убыточна. В апреле у ритейлера начались проблемы с поставщиками — издательство «Эксмо» прекратило поставки в «Топ-книгу» из-за долга в 100 млн руб. («Топ-книга» говорила о долге перед «Эксмо» в 12,8 млн руб.). 81% долей сети заложено в Сбербанке.

Впрочем, сделка может и не состояться из-за судебных разбирательств Лямина и Вороновой с миноритарным дольщиком «Топ-книги» Сергеем Щebetовым. Тот пытается расторгнуть сделку по покупке им 10% «Топ-книги», обвиняя Лямина в предоставлении неверной информации о финансовом положении компании. Также в суде Щebetов оспаривает договор дарения Ляминым Вороновой 2% «Топ-книги» в августе 2009 г., за счет чего ее доля выросла с 9 до 11%. Из-за этого Щebetов не смог голосовать по вопросу о залоге долей Лямина и Вороновой по кредитам Сбербанку (участник, чья доля закладывается, не голосует, решение принимается простым большинством). 19 апреля арбитраж Новосибирской области по ходатайству Щebetова запретил вносить изменения в ЕГРЮЛ (сведения о владельцах вносятся в реестр, копия определения есть у «Ведомостей»).

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СБЕРБАНК ОБЖИВАЕТСЯ В РОЗНИЦЕ

Топ-менеджеры Сбербанка помогут сети «Вестер» оздоровить бизнес и рассчитаться с долгом в 5 млрд руб. Как стало известно «Ведомостям», в совет директоров ритейлера вошли два представителя банка. Это замгендиректора «Сбербанк капитала» Олег Филиппенков и начальник управления региональных проектов Максим Тягар, рассказали источник, близкий к «Вестеру», и менеджер Сбербанка. Представитель «Вестера» в совете только один — это совладелец компании Олег Большечев (он же является председателем совета директоров), утверждает близкий к ритейлеру источник. Независимый директор — Олег Крыцын, ранее работавший вице-президентом по контролю за закупками в «Пятерочке» и «Карусели», говорит источник. До сих пор совета директоров у компании не было. В мае «Вестер» официально объявил, что «Сбербанк капитал» приобрел 51% розничного бизнеса компании. Источники, близкие к ритейлеру и банку, утверждают, что «Сбербанк капитал» получил долю в Vester Retail NV, бенефициары которого — Олег Большечев и Александр Астрейко. В обмен на долю Сбербанк списал 2,2 млрд руб. долга «Вестера», знают они, после сделки сеть должна решить, как реструктурировать долг, который (с учетом долга перед «Сбером») составляет 5 млрд руб.

Первое заседание совета в новом составе прошло 9-10 июня, подтвердила директор по связям с общественностью «Вестера» Римма Ремизова. Она также подтвердила, что Большечев и Крыцын входят в совет. Финансовым директором «Вестера», по ее словам, также будет назначен представитель Сбербанка (кто именно, пока не решено).

Связаться с Большечевым, Филиппенковым, Тягаром и Крыцыным вчера не удалось.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

В МОСКВЕ ЗАРАБОТАЛ ОТЕЛЬ ЮЖНОКОРЕЙСКОЙ ГРУППЫ "LOTTE"

Первый отель категории "пять звезд" южнокорейской группы "Lotte" , открылся во вторник вечером в Москве.

Члены правительства Москвы и представители руководства южнокорейской группы перерезали красную ленточку в холле нового отеля на пересечении Нового Арбата и Садового кольца. Первый заместитель мэра столицы в правительстве Москвы Юрий Росляк отметил на церемонии, что гостиница стала первым отелем южнокорейской группы в России, однако не должна оказаться единственной. "Отель категории "пять звезд" включает 304 номера. Очень важно, что в отеле есть несколько номеров для людей с ограниченными возможностями. Также в комплексе присутствует большой паркинг", - отметил Ю.Росляк. По его словам, группа "Lotte" ведет диверсифицированный бизнес: управляет торговыми площадями, гостиницами, работает в сфере недвижимости и строительстве. "Надеюсь, что в ближайшее время в Москве появятся новые проекты группы "Lotte", и вслед за ними в Москву потянутся новые корейские инвесторы", - отметил Ю.Росляк.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НОВЫЙ ОТЕЛЬ ПОЯВИТСЯ НА МЕСТЕ СНЕСЕННОЙ ГОСТИНИЦЫ "СЕВЕРНАЯ" В МОСКВЕ

Новый гостиничный комплекс появится на Суцеском валу в Москве на месте снесенной гостиницы "Север", рассказал РИА Новости в среду источник в столичной администрации.

По его словам, в 2007 году гостиница "Северная" на северо-востоке Москвы была снесена за счет средств ООО "Фарма".

"Земельный участок площадью 7,496 тысячи квадратных метров, относящийся к категории земель населенных пунктов, будет предоставлен "Фарме" на условиях аренды до конца 2012 года для проектирования и строительства гостиницы", - пояснил собеседник агентства. Кроме того, добавил он, за установленную плату "Фарма" сможет заключить договор аренды участка сроком на 49 лет. "За счет собственных или привлеченных средств "Фарма" осуществит в 2010-2014 годах проектирование и строительство комплекса общей площадью 45,87 тысячи квадратных метров, в том числе 17,25 тысячи квадратных метров - подземная часть, 28,62 тысячи квадратных метров - наземная часть", - сказал сотрудник мэрии. Он уточнил, что отель будет располагать 316 номерами и подземной автостоянкой на 260 машиномест.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СРОК СТРОИТЕЛЬСТВА ОТЕЛЯ ВО ВНУКОВО В МОСКВЕ ПРОДЛИЛИ ДО СЕРЕДИНЫ 2011 ГОДА

Власти Москвы продлили сроки строительства четырехзвездочного гостиничного комплекса в аэропорту "Внуково" в Москве до 1 июля 2011 года, рассказал РИА Новости во вторник источник в городской администрации.

По его словам, изначально планировалось ввести отель в эксплуатацию в 2008 году. Общая площадь десятиэтажного гостиничного комплекса, уточнил собеседник агентства, составит 30,2 тысячи квадратных метров, а гостиничный фонд будет включать 443 номера различной категории. Кроме того, сообщил сотрудник мэрии, предполагается, что инфраструктура отеля будет включать в себя фитнес-центр, бассейн, спортзал, ресторан, игровую комнату, магазин, аптеку и медпункт. Также планируется оборудовать комплекс автостоянкой на 65 машиномест.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ТЕХНОЛОГИИ РЫНКА: АРЕНДНЫЕ ХУДОЖЕСТВА

В Санкт-Петербурге владельцы коммерческих комплексов и управляющие компании творчески подходят к арендным контрактам. Искусство их составления стало мощным оружием в конкурентной борьбе.

Декларируемые ставки, как правило, несут мало полезной информации о реальной цене аренды: во-первых, торг по-прежнему уместен; во-вторых, есть масса интересных подробностей. Какую скидку дадут на первый год? Оплатит ли собственник расходы на переезд? Можно ли рассчитывать на арендные каникулы, бесплатные парковочные места, минимизировать страховой депозит и т.п.?

Степень лояльности арендодателя определяется обстановкой на объекте: отчаявшийся собственник пустого бизнес-центра может дать бесплатный год аренды долгожданному «якорю», а в благополучном здании с клиента потребуют плату за несколько месяцев вперед и попытаются навязать договор без права досрочного расторжения в одностороннем порядке. Естественно, у каждого из секторов (офисного, торгового и складского) своя специфика и свои рамки для творчества.

Рынок, на котором победил индивидуальный подход, стал значительно более закрытым. И чем хуже обстоят дела с заполняемостью, тем меньше информации о реальных условиях аренды.

Изошренная арифметика

За время кризиса петербургские бизнес-центры массово перешли на рублевые арендные ставки. Исключение составляют лишь несколько объектов: это здания класса А с престижной локацией и/или комплексы, у которых иностранные собственники. «Дом Зингера», «Невский, 38» и «Атриум» номинируют цены в евро. В «Северной столице» используют бивалютную корзину. БЦ «Белые ночи», а также объекты компании «Рюрик» («Оскар», «Магнус» и «Густаф») придерживаются долларов.

Актуальные диапазоны рублевых ставок, по данным компании NAI Bear, весьма широки: 900-2000 руб. за 1 кв. м в месяц для класса А; 550-1500 руб. — для класса В и 400-1000 руб. — для объектов категории С. Комплексы, недавно запущенные в

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-16 июня, № 81

эксплуатацию, обозначают в предложениях более скромные цифры: 590-1200 руб. за 1 кв. м в месяц для уровня В/В+ и 400-1000 руб. для С/С+. Специалисты NAI Besar оценивают размер дисконта, который предоставляется по ходу переговоров между собственником и потенциальным арендатором, в 10-30%.

Разброс ставок велик не только среди объектов, которые относятся к одному классу. Внутри отдельно взятого здания он тоже может составлять 20-25% в зависимости от времени подписания договора, арендуемой площади и т.п.

Если в начале 2008 г. многие бизнес-центры, ориентируясь на потенциальных западных инвесторов, заявляли ставки triple net, то в кризис по системе «все включено» стали работать даже самые статусные объекты. Когда эксплуатационные издержки начисляются отдельно, клиентам трудно просчитать весь бюджет аренды, и собственникам пришлось пойти им навстречу. Хотя сейчас наиболее уверенные в себе компании подумывают над тем, как хотя бы частично отыграть ситуацию назад. «Мы хотели бы контролировать собственные эксплуатационные расходы и оперативно реагировать на изменение тарифов. Если их рост будет существенным, оставим за собой право пересматривать арендную ставку в течение года. Такой пункт будет включаться в договоры уже в ближайшее время», — рассказывает Тимур Хазраткулов, заместитель гендиректора УК «Сенатор» (управляет самой крупной в Петербурге сетью бизнес-центров высокого класса).

Еще одна примета кризисного времени — отказ от долгосрочной аренды в офисном секторе. Массовая практика — контракты на 11 месяцев, не требующие регистрации. «В бизнес-центрах категории А и В+, традиционно ориентированных на длинные договоры, преобладают трехлетние контракты. Предугадать величину арендной ставки на более длительный срок и прописать порядок ее индексации очень сложно, — рассуждает Вероника Лежнева, старший аналитик отдела исследований Jones Lang LaSalle. — Для крупных компаний, которые настаивают на договорах от пяти лет, разрабатываются компромиссные схемы. Платежи фиксируются на 2-3 года с условием, что после стороны вновь сядут за стол переговоров, привлекут консультантов, оценят рыночную ситуацию и согласуют новые финансовые условия. Если договориться не получилось, у арендатора есть право свободно выйти из договора. Но подобные случаи — большая редкость».

Ежегодная индексация по контрактам, заключенным на срок до трех лет, составляет обычно 4-5% в валюте или 10-12% в рублях. Но вариаций масса: платежи пересчитывают в соответствии с уровнем инфляции или индексом потребительских цен, прописывают фиксированную ставку на каждый год, определяют в процентах потолок ее роста и т.п.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-16 июня, № 81

Владельцы торговых площадей тоже перешли в основном на национальную валюту. По подсчетам компании Astera, весной арендные ставки в ТЦ для якорных арендаторов и операторов развлекательных центров составили 750-800 руб. за 1 кв. м в месяц (с НДС), для магазинов в торговой галерее — 2500-3700 руб., в зависимости от этажа и размера помещения.

В стрит-ритейле актуальные расценки для исторического центра города и основных торговых коридоров укладываются в диапазон 4500-6700 руб. за 1 кв. м в месяц. Для встроек, расположенных у метро в спальных районах, они составляют 2700-3500 руб. (данные Astera).

В 2009 г. собственники начали соглашаться на ставки, рассчитанные в процентах от оборота арендаторов. Такие договоры стали заключать не только с «якорями» в ТЦ, но и с операторами обычных магазинов, в том числе и на проходных улицах. Например, в марте прошлого года торговые марки EGLE (обувь) и Message (одежда) арендовали помещения на Невском пр-те, 32-34, именно по такой схеме. Сейчас эта практика уходит. «В I квартале на Невском проспекте наблюдался заметный рост арендных ставок — в пределах 15%. Интересантов хватает, так что о процентах с оборота речи уже не идет», — говорит Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс».

«В успешных ТЦ вакантных площадей фактически не осталось. Арендные ставки стремятся к докризисному уровню, поэтому о процентах с оборота собственники договариваются только с «якорями» такого уровня, как, например, Zara или H&M», — уточняет Роман Евстратов, замдиректора департамента торговой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург».

«За время кризиса большее распространение получили комбинированные арендные ставки: фиксированная часть плюс процент от оборота. На их долю приходится около 30% действующих договоров в ТЦ. По ходу переговоров между собственником и арендатором может разворачиваться настоящая борьба за структуру ставки», — делится наблюдениями Сергей Федоров, исполнительный директор компании Praktis CB.

По данным Astera, при такой схеме в среднем 40-50% платежей приходится на фиксированную часть, остальные — на переменную. Доля оборота, которую перечисляет арендатор, варьируется от 7% до 15%, у гипермаркетов — 2-3%.

Складские девелоперы продолжают номинировать ставки в долларах или евро. По оценке Jones Lang LaSalle, расценки на качественные площади держатся на уровне \$80-100 за 1 кв. м в год (triple net). В то же время собственники готовы предлагать новым арендаторам скидки в размере 20-30% на первый и второй год аренды. «Другой вариант — освобождение на определенный период от операционных

расходов, которые составляют около \$30-40 за 1 кв. м в год. Кроме того, арендатору могут бесплатно предоставить погрузочно-разгрузочное оборудование и т.п.», — рассказывает Лежнева. Столь либеральная позиция объясняется тем, что из примерно полумиллиона метров новых складов, которые появились на рынке в 2008-2010 гг., пустуют около 54%.

Бонусные игры

Кроме прямых скидок управляющие готовы порадовать арендаторов и другими бонусами. Так, собственники бизнес-центров предлагают клиентам офисы под ключ, вкладывая в базовую отделку \$100-200 на 1 кв. м. Если арендатор по каким-то причинам выполняет ремонт сам, владелец компенсирует значительную часть его затрат по смете (в некоторых случаях и все 100%), предоставляя скидку на несколько месяцев, а бывает, что и лет. Арендные каникулы на время обустройства и ремонта могут длиться от нескольких недель до 2-3 месяцев.

Среди других приятных опций — бесплатные парковочные места и ежедневная уборка офиса. В некоторых деловых комплексах арендаторам компенсируют и затраты на переезд, что может быть равноценно плате за один-два месяца аренды. Например, в сети «Сенатор» такой бонус предлагается довольно крупным клиентам, которые заселяются в новые бизнес-центры на 18-й линии Васильевского острова и на ул. Профессора Попова. А в сети бизнес-центров управляющей компании «Теорема» обещают бесплатный месяц аренды тем, кто рассчитывается вперед за полгода.

Многие собственники стали лояльнее относиться и к выходу из арендного договора, соглашаясь на уведомление за один-три месяца. Хотя некоторые занимают жесткую позицию. «В строящихся торговых центрах, с которыми мы работаем, заключаются контракты, не предусматривающие расторжения по инициативе арендатора. Штрафные санкции за досрочный выезд могут достигать размера арендной платы за 9-12 месяцев. Правда, речь идет о топовых объектах», — рассказывает Лежнева.

«Все мы понимаем, что отчасти бонусы и скидки по аренде от лукавого. Любой грамотный собственник и арендатор просчитывает общую стоимость контракта, — полагает Полина Макаренко, руководитель отдела офисной недвижимости Knight Frank St.Petersburg. — И не так важно, будут ли сначала каникулы на полгода, а потом повышенная ставка, или в течение всего договора предстоит платить одинаково. Это всего лишь элемент управления бухгалтером. Хотя при помощи различных акций можно заинтересовать потенциального клиента».

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

15-16 июня, № 81

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

COLLIERS
INTERNATIONAL